

証券コード：3842

2017年3月期 決算説明会

(2016年4月～2017年3月)

株式会社ネクストジェン



NEXTGEN
connect to the next generation

1

2017年3月期の業績

2

中期経営計画

名古屋地区を中心とした中部エリアでの営業活動拠点として 新たに中部営業所を開設

～中部エリアのお客さまサポート強化、業容の拡大に向けて～

名 称	株式会社ネクストジェン 中部営業所(※愛徳会 東海地区会員)
住 所	愛知県名古屋市中区錦 2-9-27 NMF 名古屋伏見ビル
営業開始	2017年5月9日(火)

名古屋地区を中心とした中部エリアでの営業活動拠点として、営業基盤およびサポート体制のさらなる強化・向上を図ると共に、より高品質なソリューションサービスの提供と、地域密着性を高めたお客さま重視の対応を進めてまいります。



※愛徳会

1982年(昭和57年)にIBM特約店として設立。現在は、IBMビジネスパートナーコミュニティとして全国6地区の地区愛徳会にて構成されている。各種イベントへの参加により会員相互のネットワーク構築、情報交換、協業促進が可能。

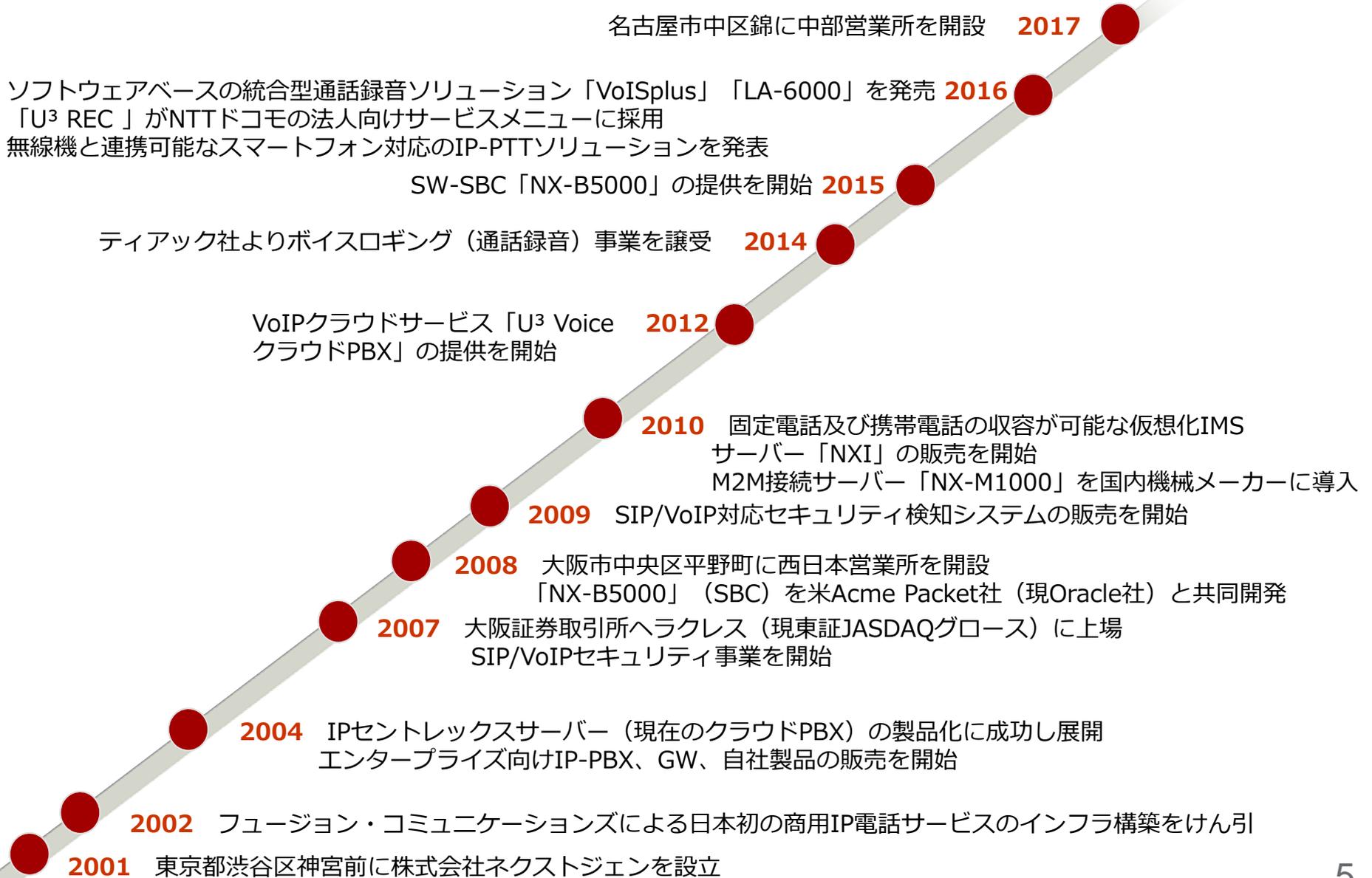
会員数134社、全国延会員数209社。
(2016年9月1日現在)

ネクストジェン会社概要



社名	株式会社ネクストジェン (Nextgen, Inc.)
設立	2001年11月
資本金	5億21百万円
従業員数	114名 (2017年3月31日現在)
上場区分	東京証券取引所 JASDAQ グロース (証券コード：3842)
本社所在地	東京都港区白金1-27-6 白金高輪ステーションビル6F
役員構成	代表取締役 執行役員 社長 大西 新二 取締役 執行役員 経営管理本部長 天田 貴之 取締役 (社外) 曾我部 敦 取締役 (監査等委員・常勤) 渡辺 俊一 取締役 (監査等委員・社外) 三村 撰 取締役 (監査等委員・社外) 田中 達也

会社沿革



次世代通信網に関わるソフトウェア製品の 開発・販売・保守サポート及びコンサルティング

◎自社製品開発及び販売

音声通信システムの開発で蓄積してきた技術と経験を活かし、SBC/IP-PBX/IMS/運用監視/セキュリティ/通話録音/MVNO等のIPシステムおよび付随するアプリケーションを(スクラッチ)開発し、通信事業者及び企業向けに、自社製品を中心とするソフトウェア(一部、ハードウェア)を販売。

◎ソリューション(構築)

自社ソフトウェア製品を、先進的な海外製品との連携も行いながら、お客様のニーズに合ったシステムを構築するソリューションを提供。
コンサルティングからシステム設計/構築/試験の行程の全ての業務に対応。

◎サービス(保守)

上記によりお客様に使っていただいているシステムの保守サービスを日本全国24時間365日の体制で実施。

2010年から音声に特化したクラウドサービスを開始し、昨年度には音声録音のサービスを追加。今年度はBPOサービスを展開。

弊社のビジネスモデルを市場に合わせて展開するための事業分野を3区分している

▶通信システム・ソリューション

通信事業者の大規模ネットワークで利用される通信システムのライセンス販売、SI、周辺アプリケーション、及びネットワークセキュリティ・コンサルティングサービスを提供。

主には各通信事業者にて特色あるサービスを展開するために検討している技術要望を汲み取り、顧客に適したソリューションの開発およびインフラ構築を提供する。

▶エンタープライズ・ソリューション

通信事業者以外の企業や官公庁に向けて、通信システムのライセンス販売、SI、周辺アプリケーション、及びネットワークセキュリティ・コンサルティングサービスを提供。

メインは通信キャリア向けの機能と品質をベースとするが、投資額も体制も幅広い企業に対して、必要な機能を選択し、運用が容易で価格柔軟性のある自社開発製品をラインアップして、パートナー販売を中心に展開。またその体制構築の促進。

▶保守サポート・サービス

当社製品/システム/ソリューションの安全・安心な運用のために通信キャリアとエンタープライズ向けを隔てることなく、パートナー企業とも提携して日本全国の駆付け/24時間365時間の体制を有した保守サポート事業を提供。

決算のポイント



売上高 24億94百万円（前事業年度比11.4%減）

増加要因：IP無線ソリューション関連の自社ライセンス販売・構築支援が増加

- 大手通信事業者移動通信網に対する大型セキュリティ診断が増加
- 通話録音製品の販売が増加

減少要因：収益性の低い海外ベンダー保守案件の契約を見直し

- 一部新製品販売の遅れ
- 大手通信事業者向けIP電話サービスにおいて使用されている他社製品から、当社ソフトウェアライセンス製品販売への切り替えの遅れ

営業利益 1億55百万円（前事業年度比34.2%減）

- 自社ソフトウェアライセンス関連の構築支援案件が増加
- 経営努力によるコスト削減により保守サービス事業の収益力が回復
- 事業拡大を見込んだ人員、外注費、固定費が増加

配当予想

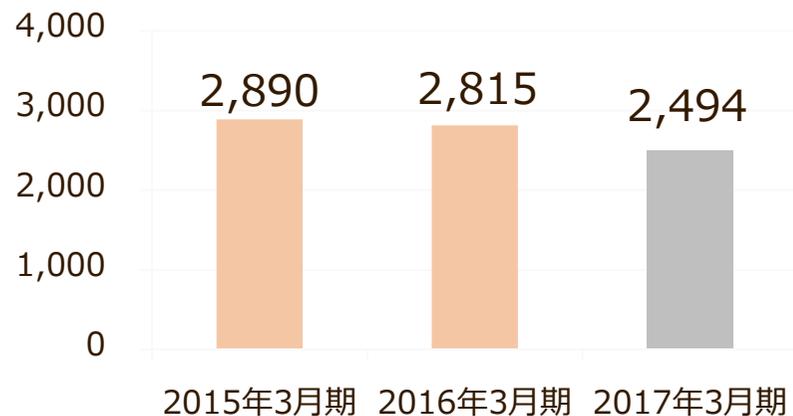
- 2017年3月期の期末配当は1株当たり3円（前年3円）を予定
- 配当性向6.0%（前年4.1%）

業績ハイライト

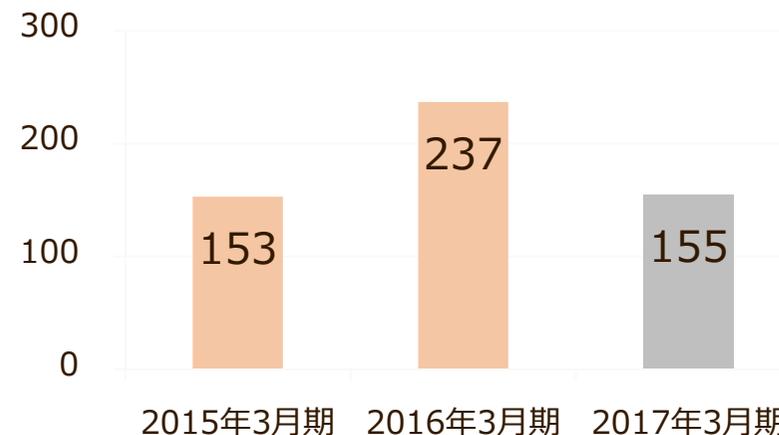


(単位:百万円)

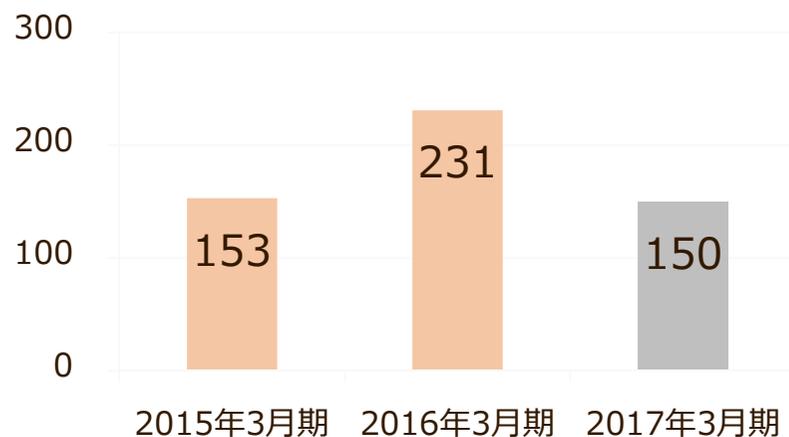
売上高



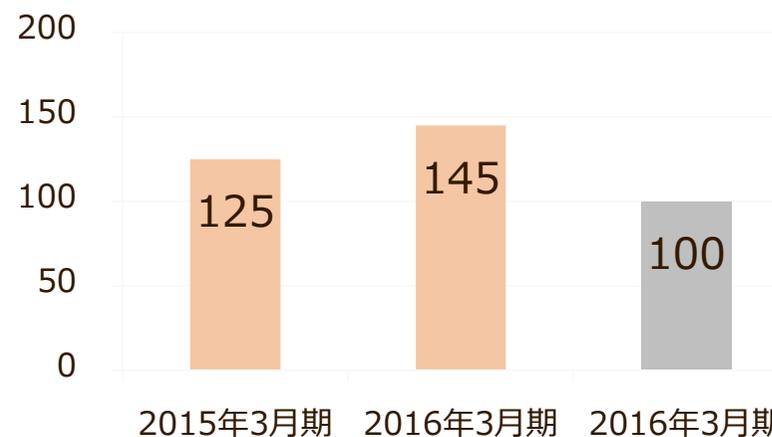
営業利益



経常利益

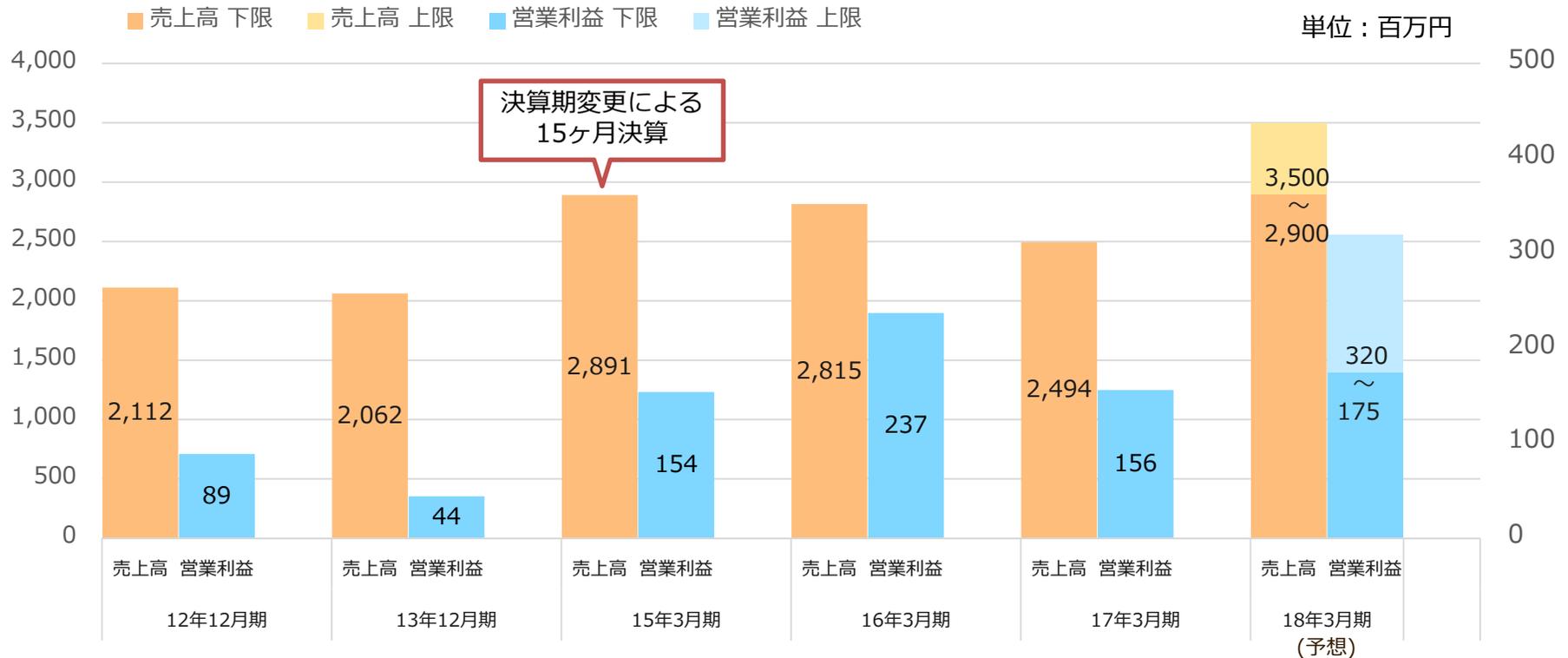


当期純利益



- 2015年3月期は決算期の変更に伴う15ヶ月の変則決算

全社売上高・営業利益の推移



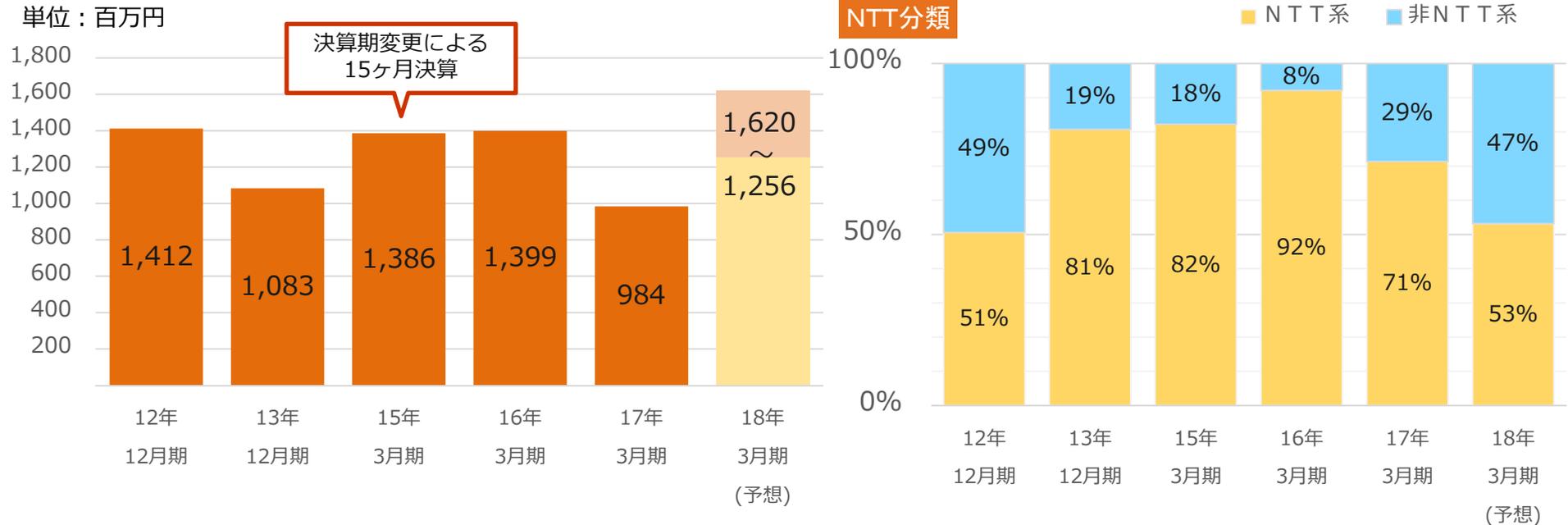
▶ 前期達成できなかったトップラインの挽回対策

1. フロント組織の強化
 ~ ソリューション専門部隊の新設、営業組織の細分化
2. エリア営業の強化
 ~ 中部営業所の開設
3. パートナー連携強化
 ~ パートナー・プログラムの制定
4. 期ズレ案件の着実な取込み

通信システム・ソリューション



■ NTT系 ■ 非NTT系



▶2017年3月期計画未達成の要因

- ・売上絶対額の大きい他社製品から比較的安価高収益な当社ソフトウェア製品への切り替えを目論んでいたが、開発の遅れ等により、予定通りに進まなかった。
- ・また、それをカバーすべき新製品の販売も一部遅れたことも要因。

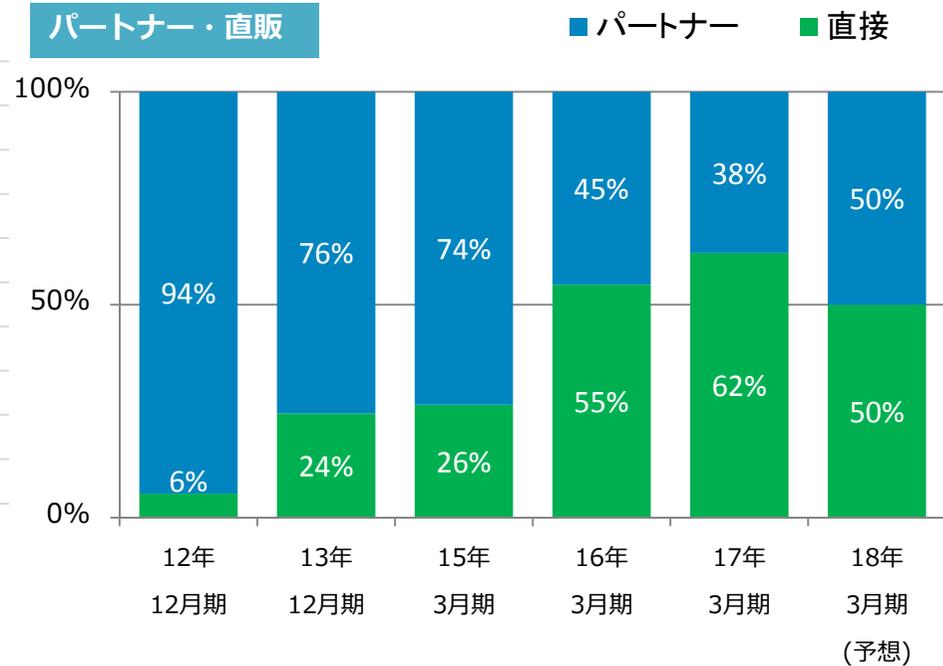
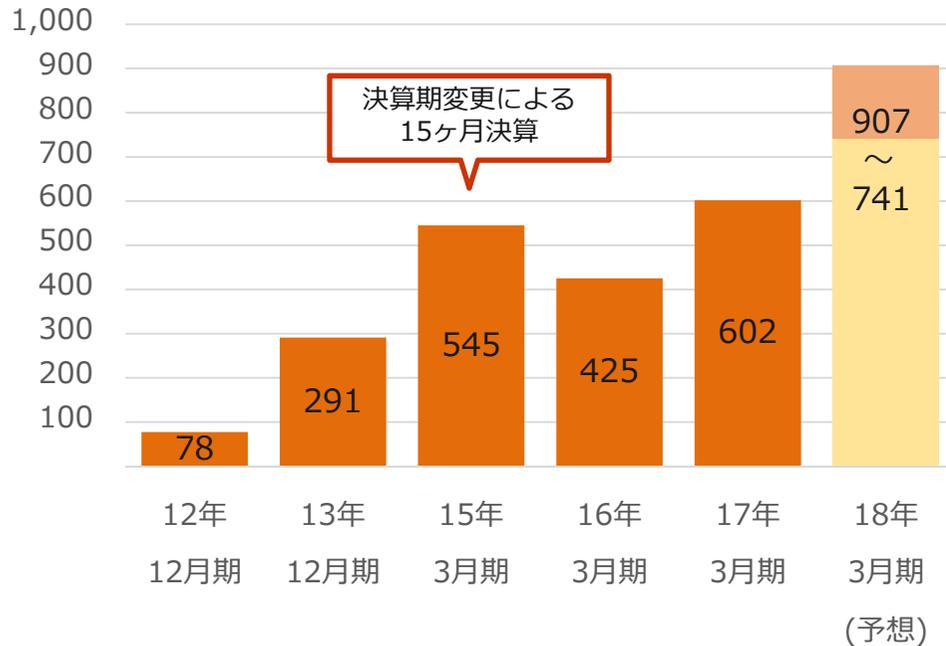
▶2018年3月期は下記の対策を講じ、巻き返しを図る

- ・開発が完了した上記ソフトウェア製品の期ズレ案件も含めた取り込み。
- ・前期NTT系販売が落ち込んだが、NTT系への巻返しと前期開拓が進んだ他キャリアへの売上を大きく伸ばしていく。そのために、NTT系営業部隊と非NTT系キャリアを開拓する営業部門をそれぞれ独立。
- ・前期コンサルティング案件できっかけをつかんだMVNO設備市場への本格参入。
- ・前期から引き合いが増えているクラウドソリューションの展開。
- ・コールセンター既存設備拡大案件・新案件の取り込み。

エンタープライズ・ソリューション



単位：百万円



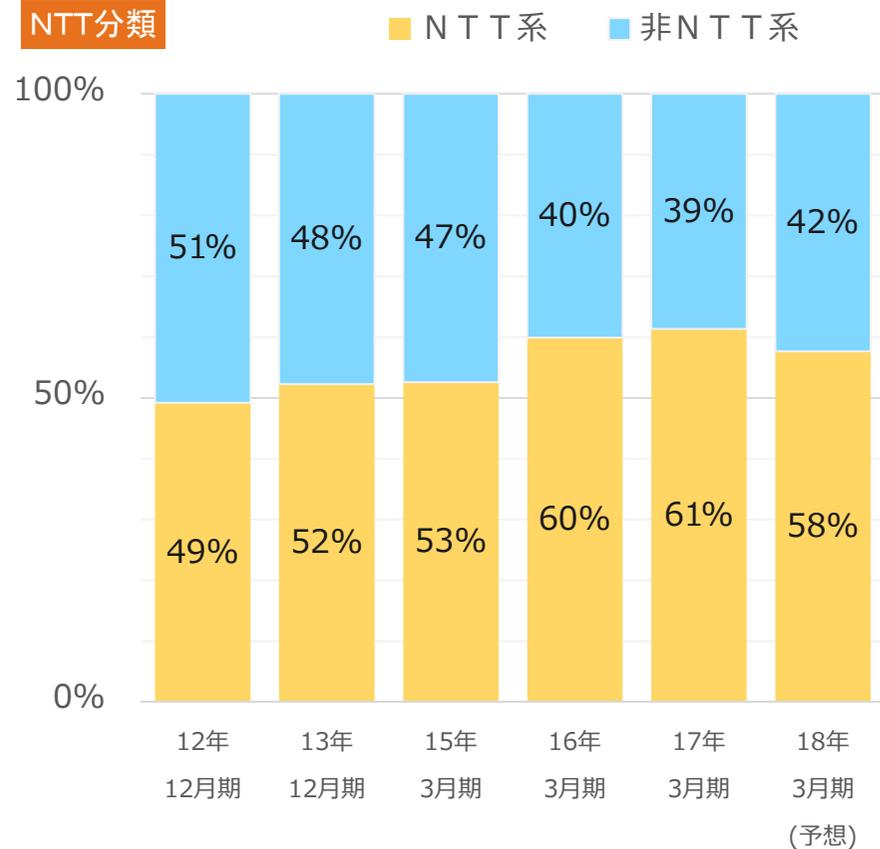
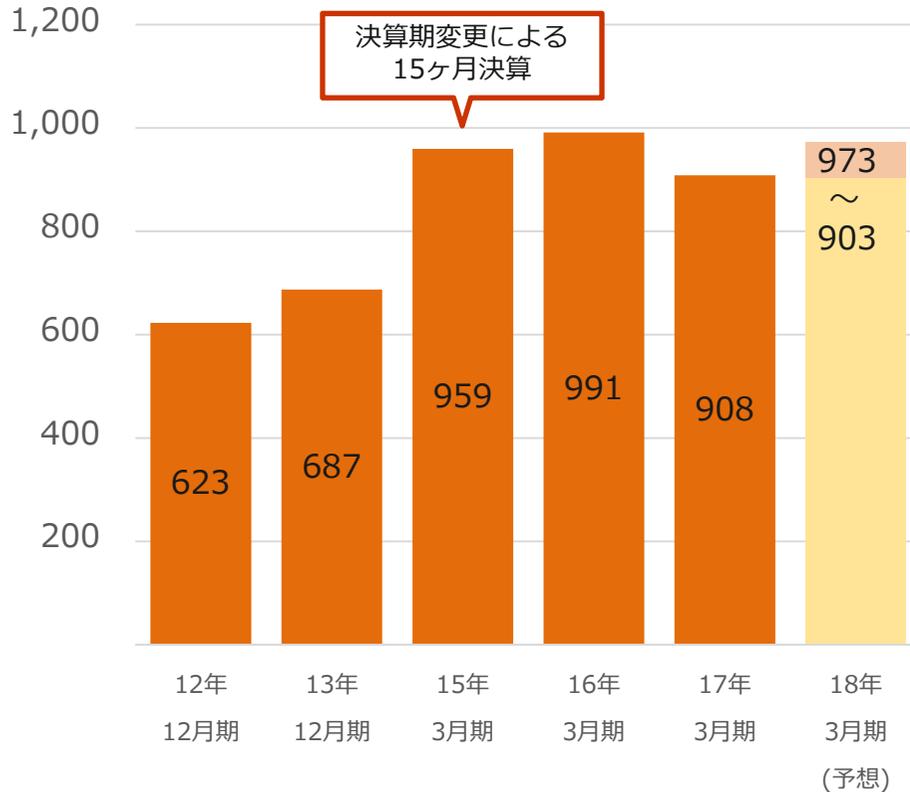
トピック

- ・ 2017年3月期はIP無線ソリューションや通話録音ソリューションにつき、新規開拓が進み大きな進捗があった。
- ・ 2018年3月期はこの実績を生かし、現在動いているパートナーシップを進めていき、パートナー経由の売上を大幅に伸ばし、50%程度の比率を目指す。
- ・ 名古屋に新拠点を開設し、近い将来に西日本エリアで販売額で3割以上占有することを目指す。
- ・ 前年に引き合いの急増したSBCのエンタープライズ向け市場の本格的な立上げと、クラウドサービスにも専門人員をアサインして注力。
- ・ Web電話帳や音声認識、AIといった、他社の新しい製品パイプラインの促進。

保守サポート・サービス



単位：百万円



▶ トピック

- ・2017年3月期は、採算性の悪い一部海外ベンダー製品保守事業から撤退したため、売上高が減少したものの、その他経営努力による効率化により全体採算は向上。
- ・2018年3月期は一部NTT系の保守事業が逡減する中、分散化やエンプラ系保守の取込みにより、採算を確保しつつ再び成長を創出。NTT系の売上比率は3Pほど低下を見込む。

損益計算書



(単位:百万円)

	第15期	第16期	(第16期 内訳)		前年 同期比
	2016年3月期	2017年3月期	(1~3Q)	(4Q※)	
	通期	通期			
売上高	2,815	2,494	1,548	946	△ 321
売上原価	1,731	1,424	930	494	△ 307
売上総利益	1,083	1,069	618	451	△ 14
販管費	846	913	683	230	67
営業利益	237	155	△ 65	222	△ 81
営業外収益	0	0	0	0	0
営業外費用	5	5	4	1	0
経常利益	231	150	△ 69	221	△ 81
特別利益	—	1	0	1	1
特別損失	2	—	0	—	△ 2
税引前純利益	229	152	△ 69	222	△ 77
当期純利益	145	100	△ 58	158	△ 45
1株当たり 配当金	3.00円	3.00円 (予定)	—	3.00円 (予定)	—

※2017年3月期も4Q偏重傾向

貸借対照表



(単位:百万円)

	2016年 3月末	2017年 3月末	前年比
資産の部			
流動資産	1,971	1,706	△ 265
有形固定資産	75	68	△ 6
無形固定資産	612	751	138
投資その他の資産	52	79	26
資産 合計	2,712	2,606	△ 106
負債及び純資産の部			
流動負債	704	642	△ 61
固定負債	625	428	△ 196
負債 合計	1,329	1,071	△ 258
純資産 合計	1,382	1,534	151
負債及び純資産合計	2,712	2,606	△ 106

資産増加要因

- 原材料他：2百万円
- 前払費用：16百万円
- ソフトウェア資産：158百万円
- 差入保証金：4百万円、
- 長期前払費用：19百万円

資産減少要因

- 現金預金：246百万円
- 売掛金：11百万円
- 製品：16百万円
- 繰延税金資産：10百万円
- のれん：20百万円

負債増加要因

- 買掛金：24百万円

負債減少要因

- 未払金：15百万円
- 未払法人税：32百万円
- 未払消費税等：6百万円
- 前受金：7百万円
- 長期借入金：222百万円

純資産増加要因

- 新株予約権：10百万円
- 利益剰余金：94百万円
- 資本金：23百万円
- 資本剰余金：23百万円

キャッシュ・フロー計算書



	2016年3月期	2017年3月期	前年比	(単位:百万円)
営業活動によるC/F	519	459	△ 60	
税引前当期純利益	229	152	△ 77	
減価償却費	235	329	93	
売上債権の増減額	△136	11	147	
たな卸資産の増減額	78	15	△ 63	
仕入債務の増減額	36	24	△ 12	
その他	75	△ 11	△ 87	
投資活動によるC/F	△370	△ 483	△ 112	
有形固定資産の取得による支出	△31	△ 7	24	
無形固定資産の取得による支出	△300	△ 471	△ 170	
事業譲受による支出	△33		△33	
その他	△5	△ 4	2	
財務活動によるC/F	408	△ 222	△ 631	
借入金の純増減額	396	△ 222	111	
配当金の支払額	—	△ 5	△ 5	
その他	12	5	△ 7	
現金及び現金同等物の増減額	557	982	557	
現金及び現金同等物の期末残高	982	736	△ 246	

営業C/F

- 税引前当期純利益を計上したことで152百万円
- 減価償却費が329百万円
- 仕入債務が24百万円増加

⇒459百万円の収入
(プラス)

投資C/F

- SW開発投資支出が増加により△471百万円

⇒△483百万円の支出
(マイナス)

財務C/F

- 借入金返済△222百万円
- ⇒△222百万円の支出
(マイナス)

フリーC/F

- SW開発投資支出が増加したこと等により、△23百万円

利益配分に関する基本方針

- 当社は、株主様に対する利益還元を重要な経営課題として認識しており、経営成績及び財政状態を勘案し、安定的な配当を継続することを基本方針としております
- 今後につきましては、将来の事業拡大のために必要な内部留保とのバランスを図りながら、経営成績及び財政状態を勘案しつつ、株主の皆さまに対して直接還元してまいります

期末配当

- 上記の基本方針に基づき2017年3月期の期末配当金については、1株当たり3円を予定しております
- 詳細は2017年5月19日の取締役会において決議を予定しています
※当社は取締役会の決議によって、会社法第454条第5項に定める、剰余金の配当ができる旨を定款で定めております。

2018年3月期 業績予想について



(単位:百万円)

	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)
売上高	2,494	2,900~3,500
営業利益	155	175~320
経常利益	150	165~310
当期純利益	100	110~210
1株当たり 配当金	3円 (予定)	未定

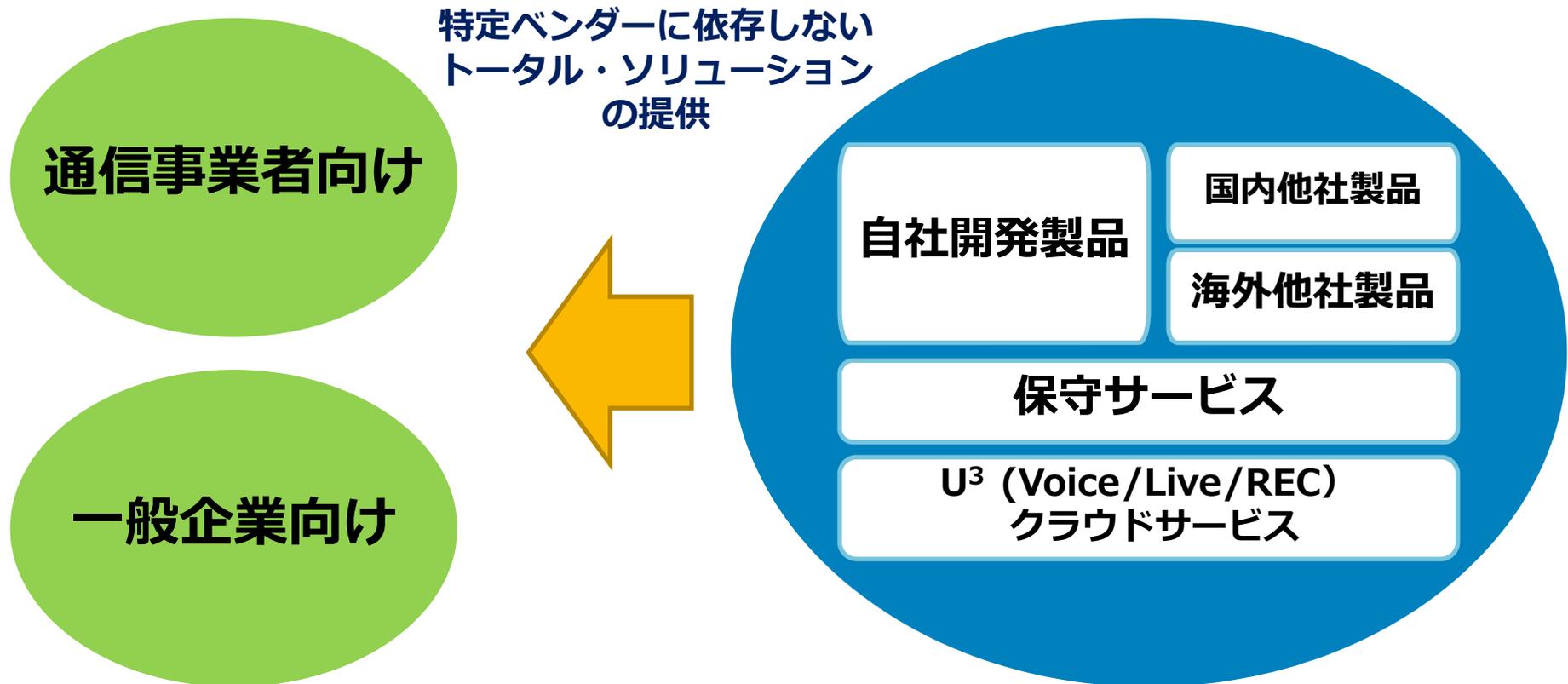
1

2017年3月期の業績

2

中期経営計画

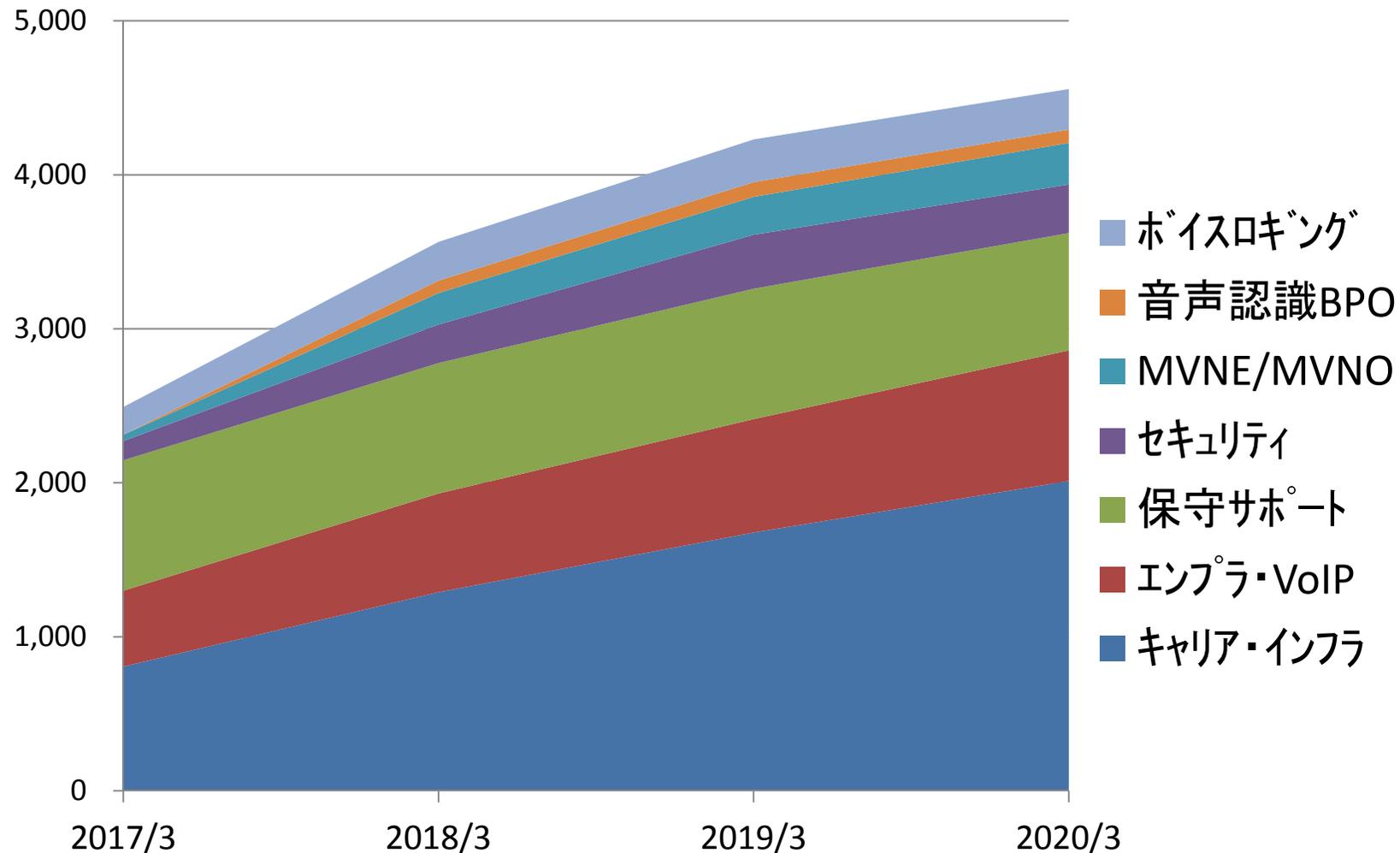
インフラ・プラットフォーム志向を軸として ソリューション・サービスも志向する



中期経営計画のポイント



2017年3月期において積み残した課題を継承させた中期経営計画として遅れを取り戻すべく活動を進めてまいります。



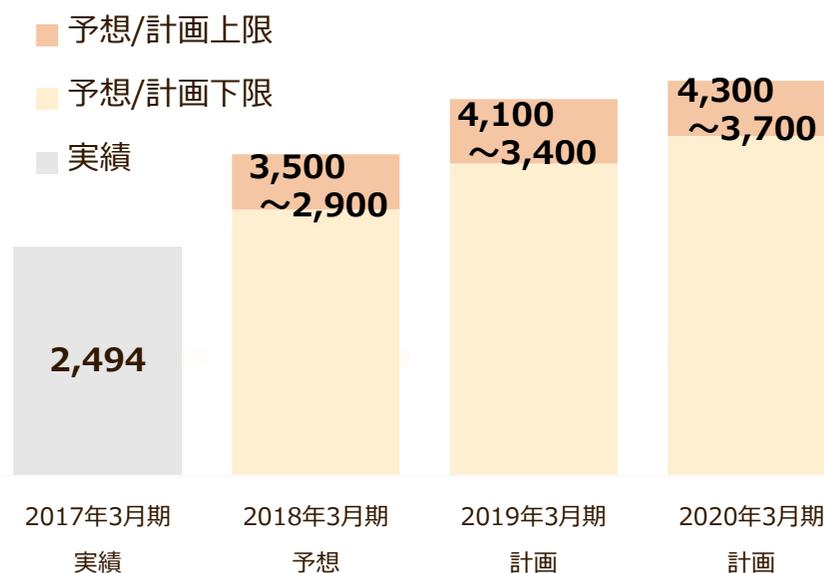
中期経営計画



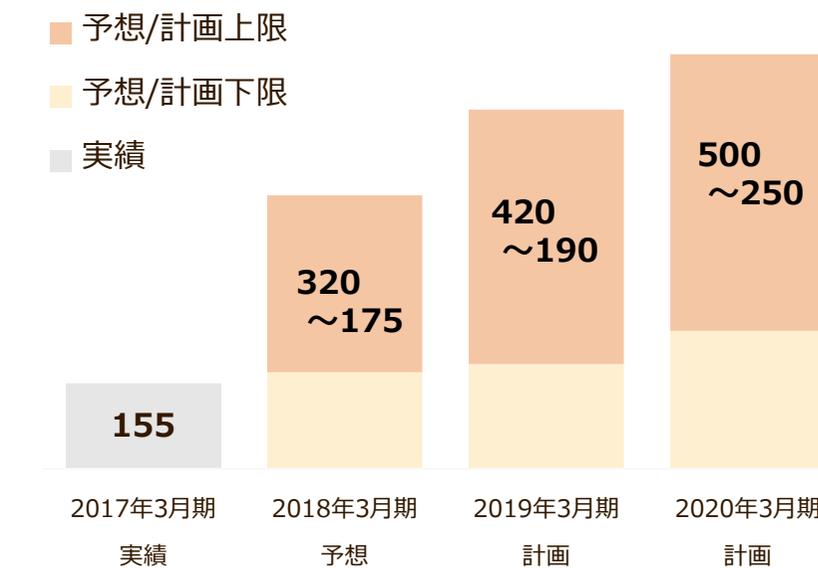
(単位:百万円)

	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)	2019年3月期 (計画)	2020年3月期 (計画)
売上高	2,494	2,900~3,500	3,400~4,100	3,700~4,300
営業利益	155	175~320	190~420	250~500
経常利益	150	165~310	180~400	240~480
当期純利益	100	110~210	120~280	160~330

売上高



営業利益



パートナーシップの拡大 (1/2)



(株)協和エクシオ（東証一部上場）と資本・業務提携締結

(2017年2月3日発表)

協和エクシオ社とは

- NTT工事など電気通信工事の大手企業、東証1部上場
- 設立：1954年5月17日
- 連結売上高：2,874億円（2016年3月期）
- 連結従業員数：8,128人

業務提携の内容

- 両社のソフトウェア製品、サービス、経営資源、ノウハウ、事業基盤等を活かし、付加価値の高いサービスの提供、新規顧客や新たなマーケットの開拓、新技術の開発・拡販等を行う

資本提携の内容

- 協和エクシオ社が、主要株主・日商エレクトロニクス(株)から、当社の普通株式 238,000 株（議決権所有割合 11.81%）を取得

パートナーシップの拡大 (2/2)



今後もシナジーの期待できる戦略的パートナーシップを拡大する。
(前期リリースされたその他の事業/ソリューション連携は下記の通り)

2017.4.17	公衆交換電話網のIP網移行に必須の音声IP相互接続ソリューションをトータルで提供 ～国内通信事業者に実績のある XACK社 と協業～
2017.3.29	エンタープライズ向けSBC『NX-B5000 for Enterprise』が、 日本アバヤ のコミュニケーションプラットフォーム「Avaya Aura 7」との接続を実現
2017.3.27	無線機の不感地帯をカバーするスマホ対応IP-PTTソリューションを発表 ～ JVCケンウッド 様がIWCEでデモンストレーション実施～
2017.2.7	通話録音システム LA-6000が NEC のUNIVERGE CERTIFIEDを取得
2016.12.8	エンタープライズSBCが インタラクティブ・インテリジェンス の次世代クラウド・コンタクトセンターサービスとの接続を実現
2016.12.1	クラウドストレージサービス『U ³ REC』、 NTTドコモ 「通話録音サービス」内での販売を開始
2016.7.2	「NX-C1000 for Enterprise」が Phone Appli社 のWeb電話帳と連携 ～社内および顧客とのコミュニケーションにおける業務効率向上を実現～
2016.4.11	「NX-B5000」、「NX-E1010」、「NX-C1000」が NTTドコモ の「オフィスリンク」対応PBXとして認定

事業方針① SBC製品の国内シェア拡大と優位性



- レガシー回線の廃止によるVoIP化の潮流や、通信事業者間のIP相互接続が進むこと等により、通信事業者向けは勿論、エンタープライズ向けにもSBC（セッション・ボーダー・コントローラー）の需要が見込まれる。
- 2016年度のSBC関連事業の市場規模は55億円程度。2017年度は63億円程度、2018年度は72億円程度と予想される。
- 今後3年間で50億円程度のSBC関連事業を創出し、国内シェアトップを目指す。

【 当社SBCの優位性 】

通信事業者における大規模な商用稼働の実績

自社開発製品によるスピーディーなカスタマイズ対応

仮想化対応を進めており、クラウド上でのサービスを想定

マルチベンダー・マルチキャリアの接続性
(各種PBXと複数の通信事業者への接続が可能)

幅広いラインナップ
(企業用の小規模から通信事業者用の大規模まで)

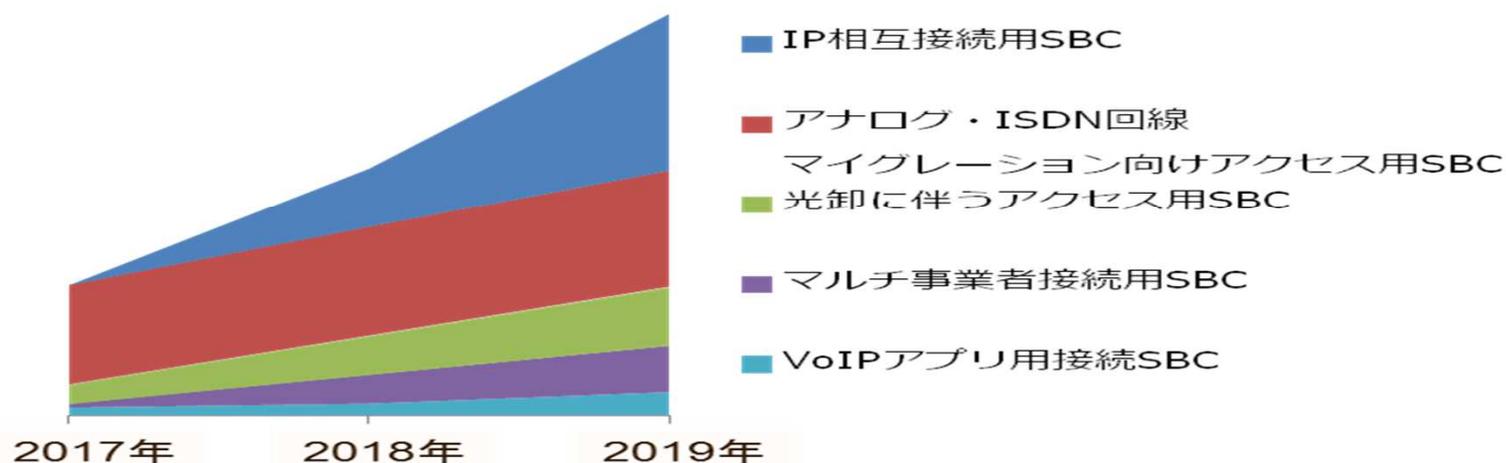
①-1 SBC製品需要の増加



- PSTNマイグレーションに伴うSBCの需要

機能	ターゲットユーザー
IP相互接続用SBC	固定通信事業者、携帯通信事業者
アナログ・ISDN回線マイグレーション向けアクセス用SBC	固定通信事業者、エンタープライズ
光卸に伴うアクセス用SBC	固定通信事業者、エンタープライズ
マルチ事業者接続用SBC	エンタープライズ
VoIPアプリ用接続SBC	エンタープライズ

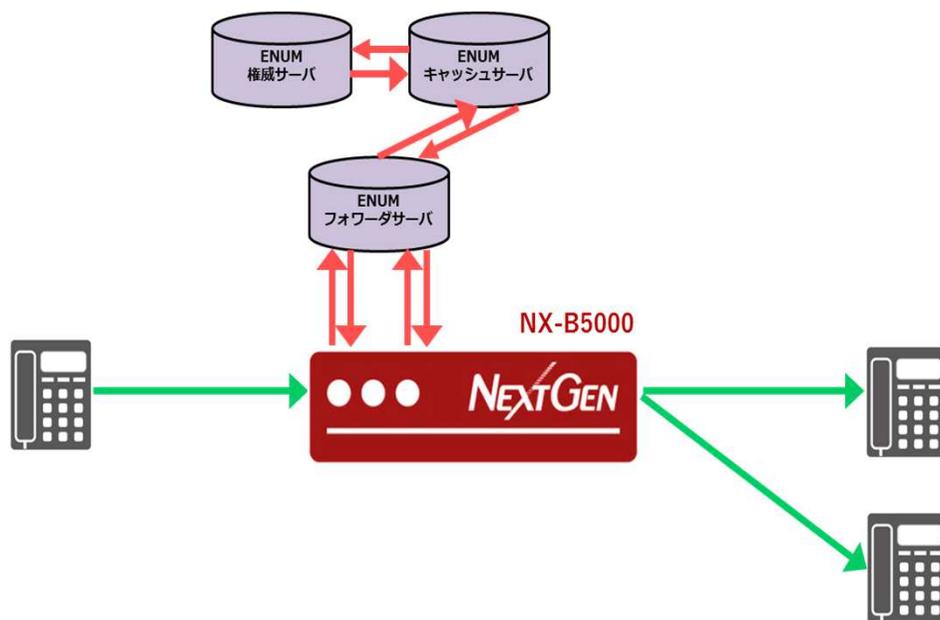
- トランスコーデック機能やプッシュ機能などのSBC機能高度化の需要
- 仮想化アーキテクチャの導入（NFV）に関するSBCのソフトウェア化需要



①-2 株式会社XACKとの協業（トピック）

▶ XACK社とのIP相互接続ソリューション分野における協業の開始

- XACK社は通信事業者向けのRADIUS/DHCP/DNSシステムでは国内市場において有数の実績を誇っており、ENUMソリューションを提供。
- PSTNからIP網への移行に必須のENUMソリューションとSBCをトータルで提供することが可能となり、導入企業はこれらの機器の相互接続検証無しで、円滑に導入する事が可能。また、保守サポートにおいてもトータルで提供。



◆ DNS (Domain Name System)

インターネットでドメイン名を管理・運用するシステム。

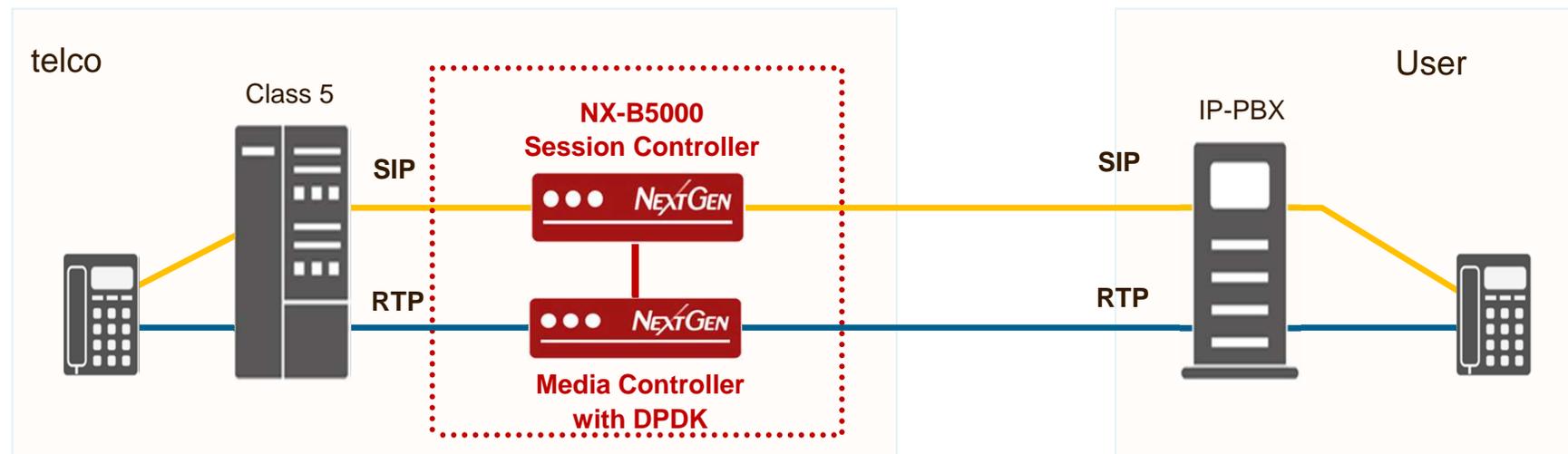
◆ ENUM (E.164 Number Mapping)

公衆交換電話網のE.164規格で体系化されている電話番号を、インターネットのIPアドレス体系と統合する電話番号マッピングの代表的な規格。DNS上のアプリケーションとして提供される。

①-3 「Intel DPDK」の採用（トピック）

▶ 自社ソフトウェアSBCに「Intel DPDK」採用

- 自社製ソフトウェアSBCであるNX-B5000にIntel DPDKを採用することにより、パフォーマンスを、ハードウェア製品と同等まで引き上げることに成功。
- NX-B5000を導入する企業はハードウェアに比べ、設備費を圧縮することができ、オンプレミスは勿論、将来的にはクラウド化や仮想化に対応することが可能。



事業方針② MVNO関連設備市場への本格参入



MVNOに関連する高品質な通信ソリューション・サービスを順次提供

事業者間相互接続ソリューション

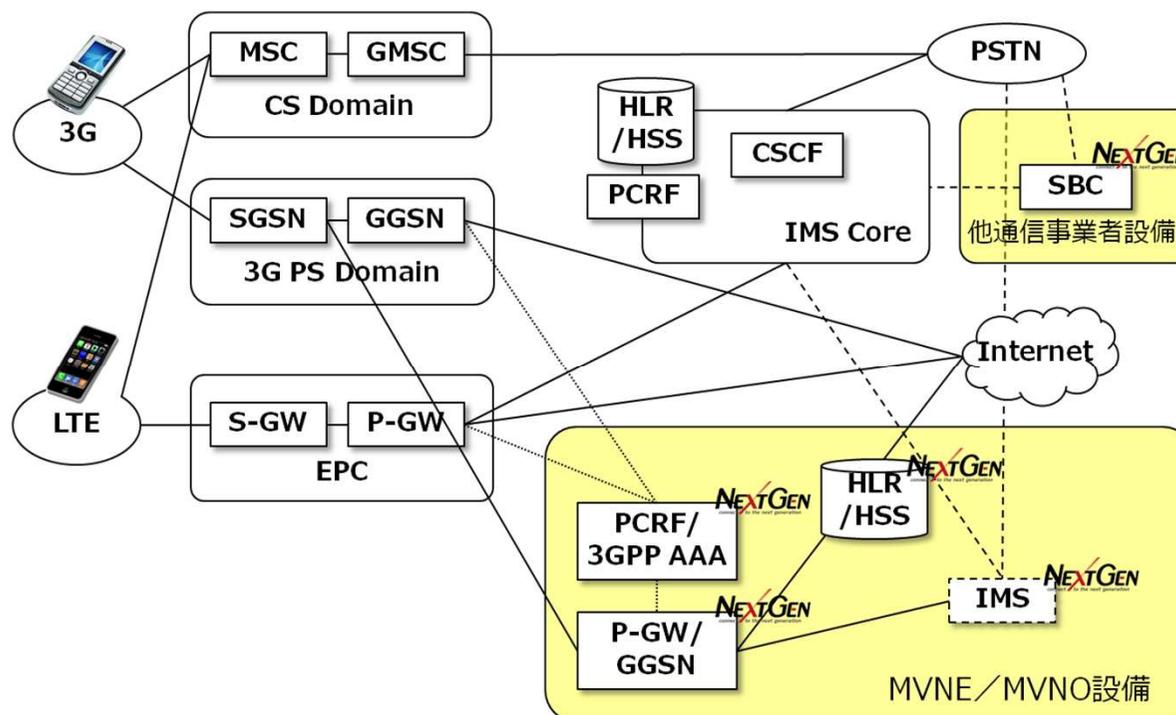
データメディエーションソリューション

HSS/HLRソリューション

監視運用ソリューション

PCRF/vEPCソリューション

VoLTE網セキュリティ診断サービス



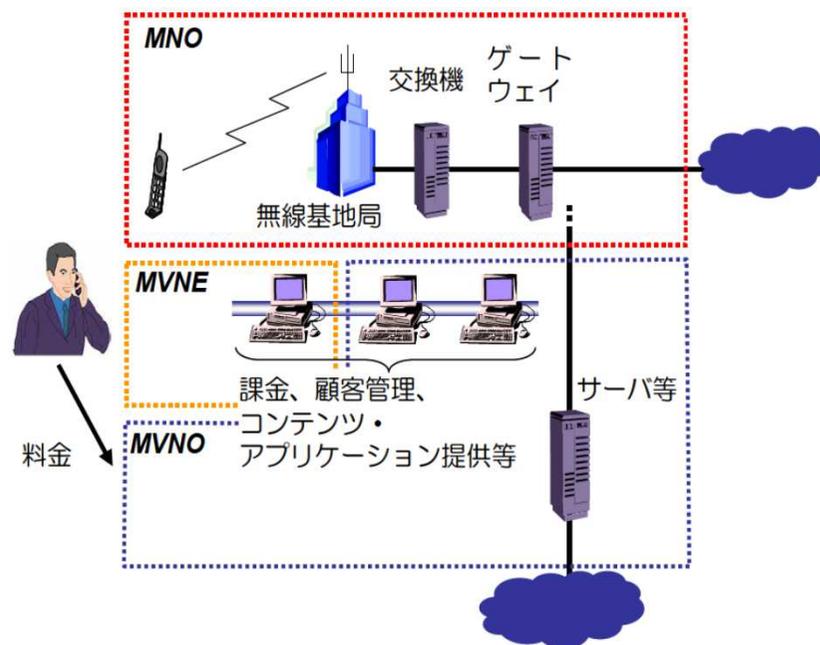
②-1 MVNO市場とIoT市場について

▶外部環境

・2016年度の国内独自サービス型のMVNO契約回線数は805万回線。
2019年度には1,630万回線と予測されており、市場は急成長している。

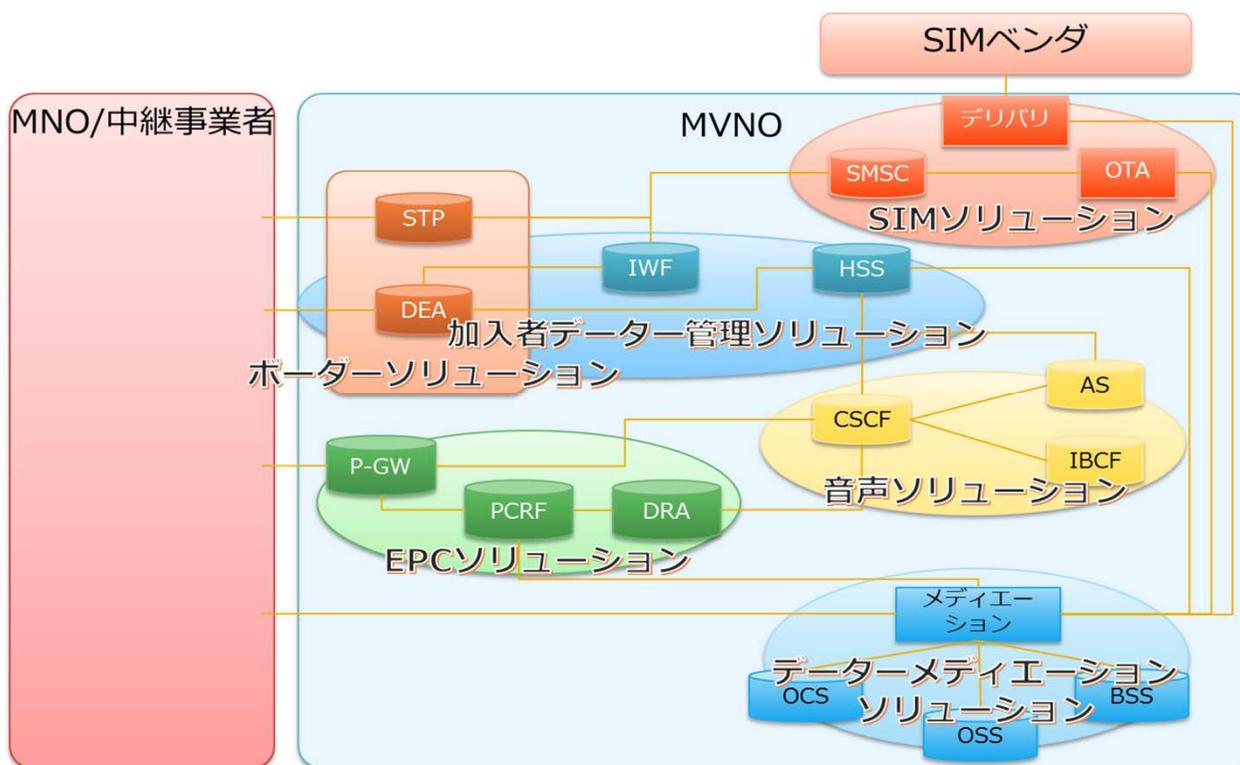
(富士キメラ総研の調査による)

・自動車の自動運転や遠隔手術等、様々なIoT市場があり、その中には高速・大容量の5G通信を求めるものもある。



②-2 フルMVNO化ソリューション提供を開始

- フルMVNO化する通信事業者向けに最適なソリューションの提供
海外のMVNO事例で実績のあるグローバルベンダーの製品を活用し、一部に当社独自方式を採用予定。
- 国内MVNOに対するコンサルティングサービスを提供
- 本市場規模は3年間累計で推定200億円（音声ソリューション及びIoTを除く）
当社のMVNO関連ビジネスとして今後3年間累計で20億円の売上を見込む。



②-3 MVNO向けソリューション 用語説明



◆ HSS/HLR

加入者の移動機が所在する場所、加入者の契約情報（電話番号など）、加入者の状態サービス制御情報等、移動体ユーザの情報を管理するデータベース

HSS : Home Subscriber Server : 加入者情報管理装置（LTE）

HLR : Home Location Register : 位置情報登録装置（3Gネットワーク）

◆ EPC (Evolved Packet Core)

移動通信システムの音声（VoIP）も含むオールIPネットワークを実現するためのコア・ネットワーク。LTEの収容のために規格化されたが、WiMAX/Wi-Fiなどの各種無線アクセス・テクノロジーも収容できる。

P-GW（Packet Data Network Gateway）

外部ネットワークとの接点、IPアドレス管理、パケットフィルタリングを担うゲートウェイ

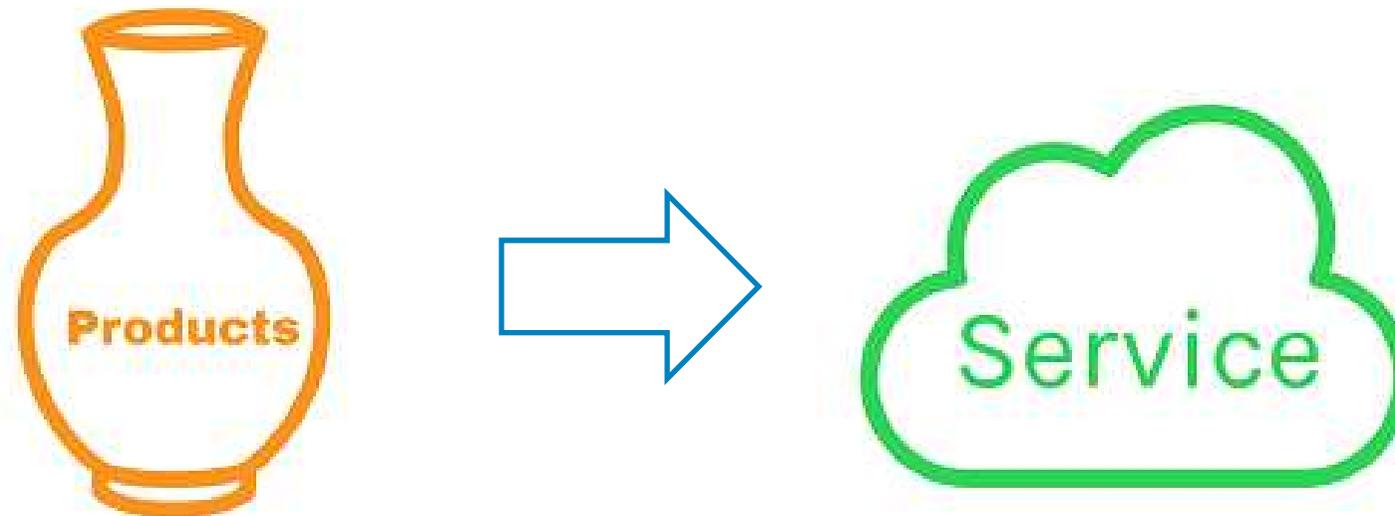
PCRF（Policy and Charging Rule Function）

P-GWにおいて適用する、QoS（Quality of Service）などのポリシー制御や課金制御ルールを決定するポリシー制御装置

事業方針③ サービス事業の収益化

▶モノのサービス化

- モノ（製品）の提供について、「販売」型から「サービス」型へシフト
- オンプレミスからクラウドへシフト



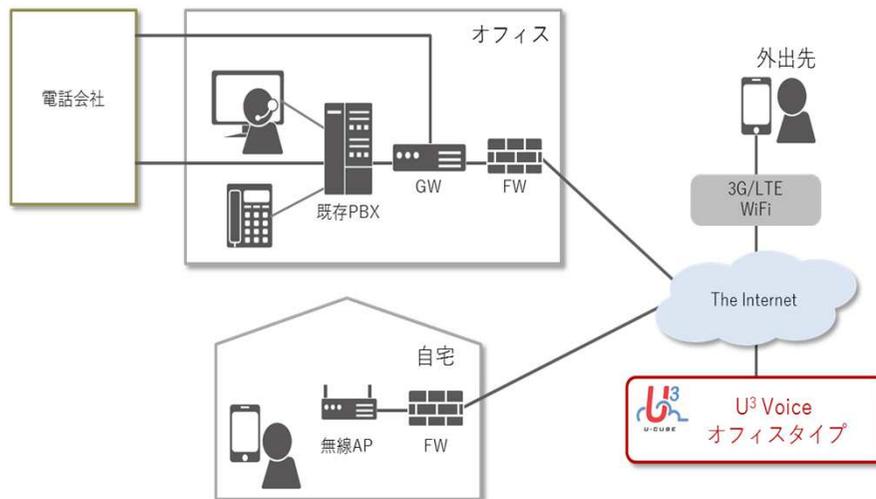
▶当社方針

- 通信事業者向けに実績のある製品を、クラウド用ソリューションとして広くエンタープライズ向けに展開
- 通信事業者との関係をベースに、クラウドPBXサービス、クラウド通話録音サービスを展開
- 音声認識をBPOサービスとして提供

③-1 U³ (ユーキューブ) サービス

◆ U³ Voice

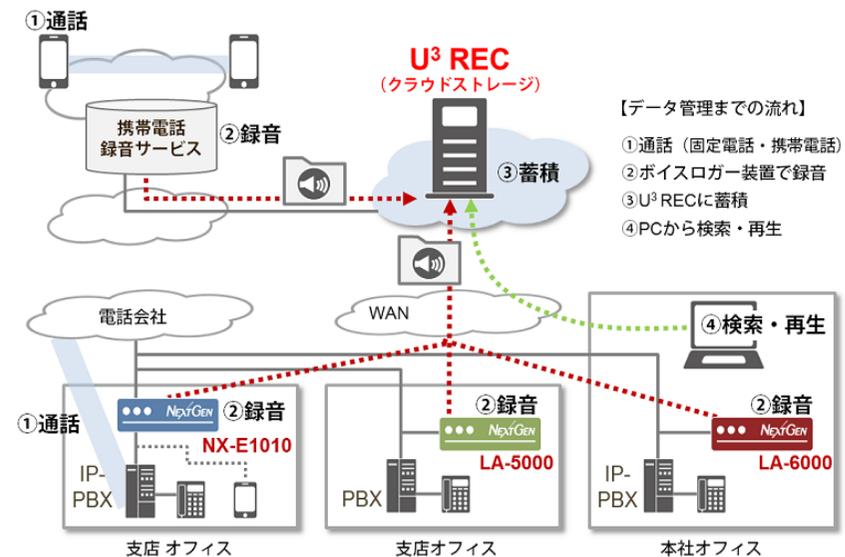
- PBXをクラウド化するサービス
- パートナー販売・OEM販売により拡販
- 今後、Web電話帳、音声認識、感情解析などの付加機能を充実させていく。
- 今後3年間累計で16,000IDを目指す。



- ・スマートフォン同士およびスマートフォンとオフィス内のビジネスフォンとの内線通話料が無料
- ・スマートフォンからの外線発信は0AB-J番号での発信となり通話料を低廉化

◆ U³ REC

- クラウドストレージ上で通話録音データを蓄積するサービス
- 今後3年間累計で18,000IDを目指す。



③-2 音声認識BPOサービス

▶ 音声データの重要性の高まり

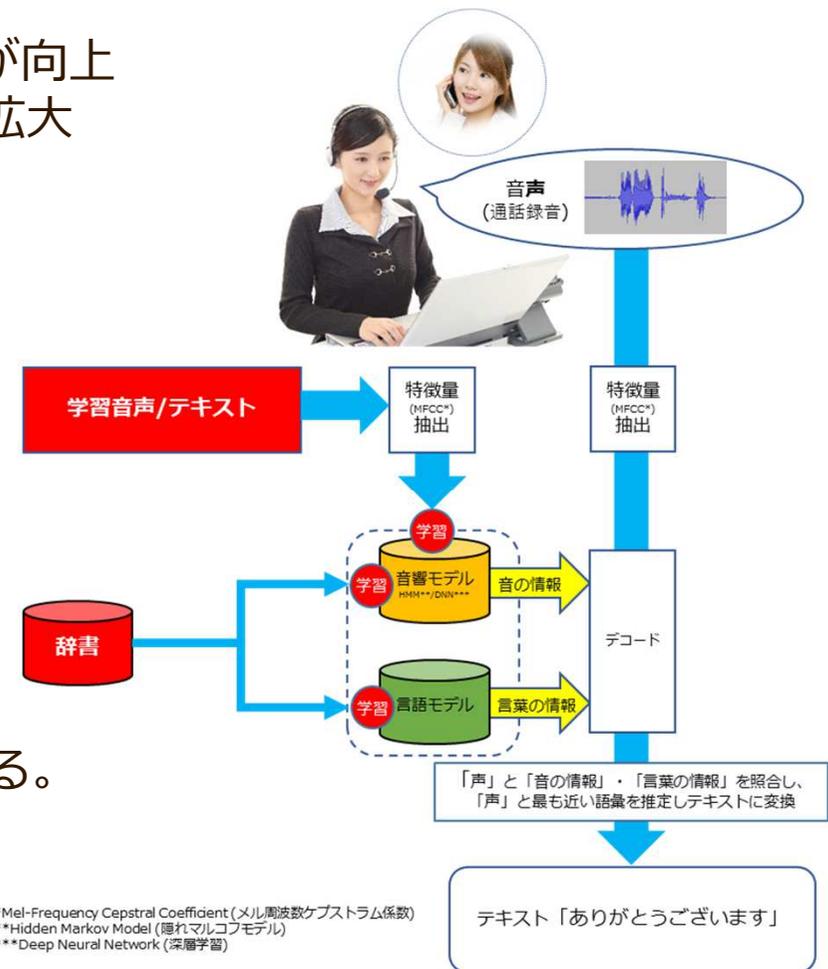
- 法律上の義務として、特定業種の特定業務に関してコンプライアンス観点から顧客との通話を記録するニーズが増加
- 音声認識技術の発展によりテキスト化の精度が向上
- コンプライアンス観点以外の用途（VOC）も拡大

▶ BPOサービス

- 用途によって音声認識エンジンを選択（産学連携成果、国内ベンダ、海外ベンダ、など）
- 音声認識エンジンのチューニング・運用を月額BPOサービス化して、導入ハードルを下げて市場を拡大する

▶ 今後の見込み

- 今後3年間累積で10億円程度の事業を創出する。

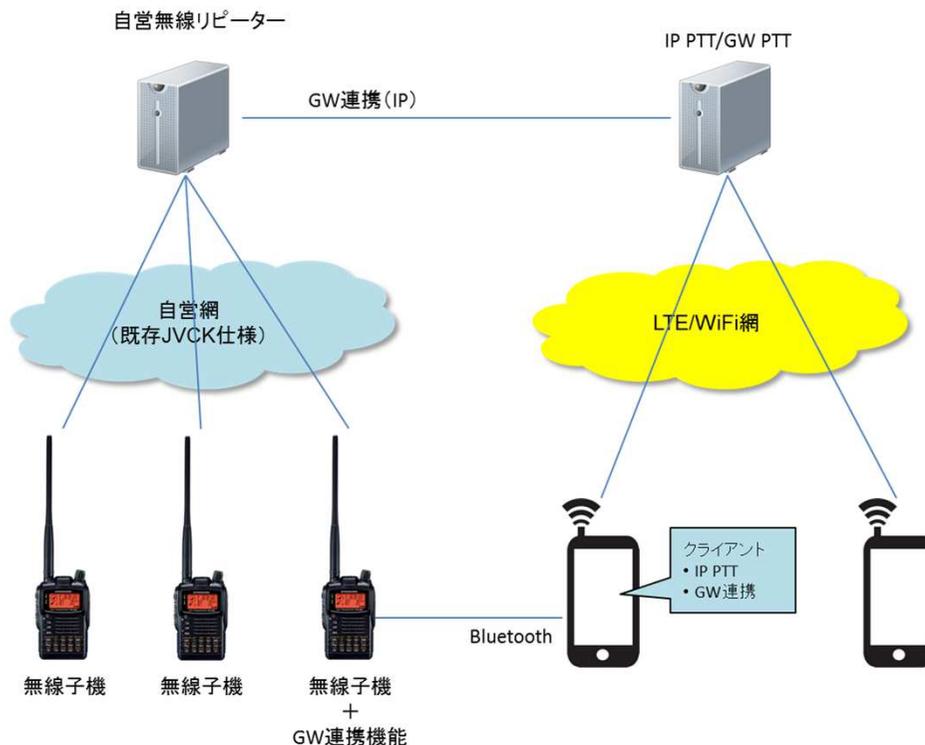


事業方針④ 新ソリューションの展開

▶ IP無線 (IP-PTT) ソリューション

大規模商業施設や地下鉄等の無線基地局から電波が届かない場所においてもLTEと連携できるIP無線 (IP-PTT) のソリューションを開発。これにより無線網およびLTE網のdual networkingに対応でき、どこにいても通信が可能となる。

2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催に向けて官公庁や工事業者など、無線システムを利用している業種への拡販を行い、海外展開も促進。



◆IWCE 2017

2017年3月、ラスベガスで開催されたIWCEにおいて、JVCケンウッド様のブース内で展示。

◆今後の見込み

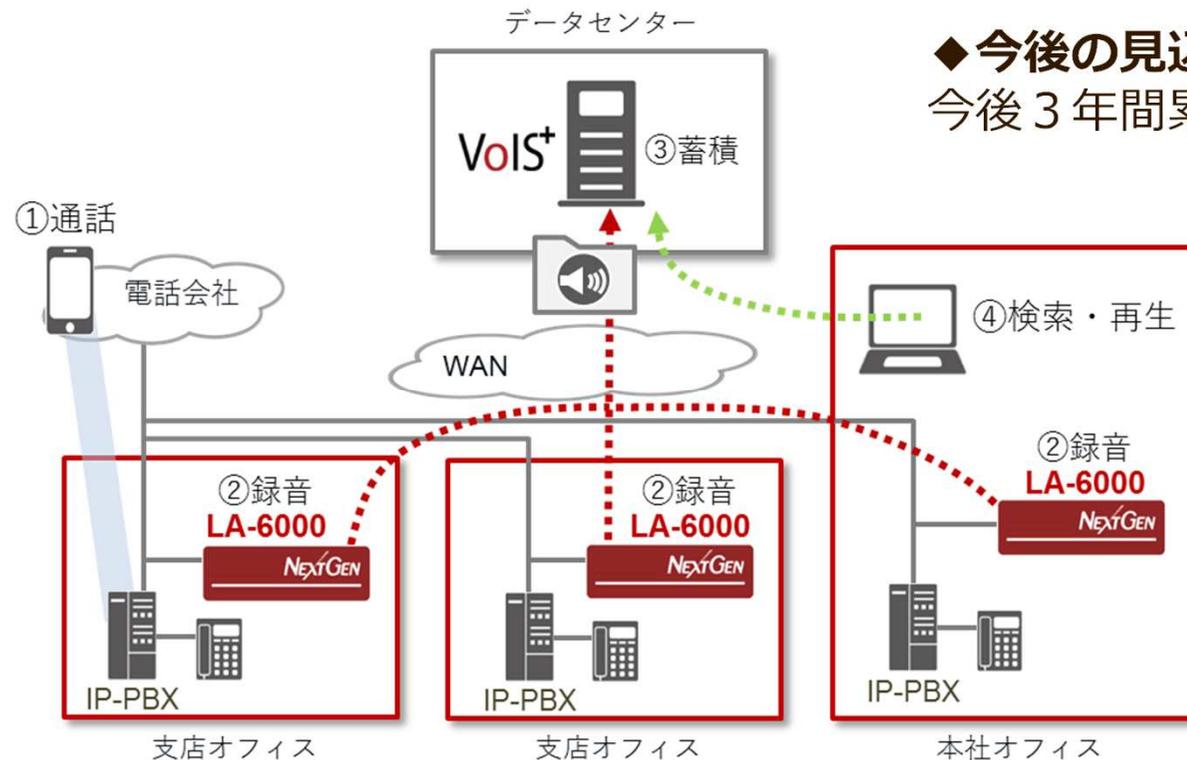
今後3年間累積で3.5億円の売上を見込む

④-1 新ソリューションの展開

▶ 通話録音ソリューション

◆ LA-6000/VoIS Plus

既存顧客である大手電機メーカー、大手金融機関、大手損害保険企業、官公庁関係、運転指令所（鉄道）等に対して、VoIP化およびソフトウェア化のトレンドに対応した「LA-6000」及び「VoIS Plus」を提供することにより、録音データの集約化、コスト低減、音声認識/AIなどを利用した解析高度化、により新たな事業機会を創出していく方針。



◆ 今後の見込み

今後3年間累積で6億円の売上を見込む。

事業方針⑤ セキュリティ事業の新展開



▶セキュリティ診断サービスの進化

◆セキュリティ事業のニーズ

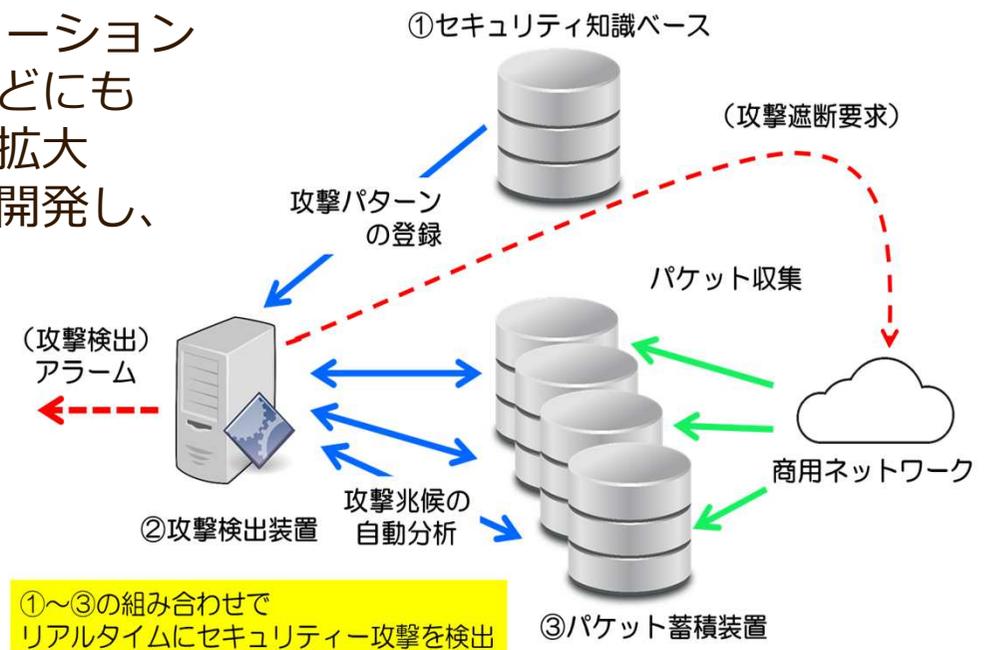
- 東京オリンピック・パラリンピックに向けた通信インフラのセキュリティ強化を背景に案件が増加
- 2016年の日本国内ネットワークに向けられたサイバー攻撃は1281億件もあり、対策が急務（国立研究開発法人・情報通信研究機構による調査）

◆当社方針

- VoIPを中心としたセキュリティソリューションから、EPC (Evolved Packet Core)などにも対応するソリューションへ適用範囲を拡大
- 脆弱性診断自動化ツールを弊社独自に開発し、サービス提供の競争力を向上

◆今後の見込み

- 今後3年間で累積10億円程度のセキュリティ診断事業を創出する。



ご清聴ありがとうございました



質疑応答

ご意見・ご質問等がございましたら、挙手をお願い致します。

本日はありがとうございました

本日はご多忙の中、当社説明会にご出席いただきまして、誠にありがとうございました。

株主・投資家の皆さまにおかれましては、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

【免責事項】

本資料に記載された計画、見通し、戦略等の将来に関する記述は、現在入手している情報に基づく当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。

実際の業績は、経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

また、本資料に記載されている当社以外の企業などに関わる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

お問い合わせ先

株式会社ネクストジェン 経営管理本部

TEL 03-5793-3230(代)

HP <http://www.nextgen.co.jp>